

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)

по направлению 38.03.01 Экономика

профиль «Финансы и кредит»

студентки 4 курса экономического факультета

Фильшиной Элеоноры Олеговны

**Тема работы: «Пути повышения рентабельности предприятий
оптовой торговли в условиях санкционных ограничений»**

Научный руководитель:

профессор кафедры финансов и кредита,

д.э.н.

_____ О.С. Кириллова

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Саратов 2024

Общая характеристика работы

Актуальность работы заключается в крайней необходимости поиска путей повышения рентабельности предприятия с целью недопущения банкротства и ухода с рынка малого и среднего бизнеса в условиях текущего санкционного режима.

Цель работы: выявить эффективные способы повышения рентабельности предприятий оптовой торговли в условиях санкций.

Для осуществления цели работы были поставлены следующие **задачи:**

- 1) Изучить определение рентабельности и ключевые её особенности как показателя финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли;
- 2) Рассмотреть существующие показатели рентабельности и способы их математического расчета;
- 3) Изучить основные пути повышения рентабельности торговых организаций путём литературного обзора;
- 4) Рассмотреть влияние санкций на показатели рентабельности крупных и малых предприятий оптовой торговли на базе статистических данных;
- 5) Рассмотреть модели повышения рентабельности предприятий оптовой торговли в условиях санкций на базе работы с государственным сектором;
- 6) Рассмотреть модели повышения рентабельности предприятий оптовой торговли в условиях санкций на базе цифровизации экономики предприятий;
- 7) Провести финансовый анализ показателей предприятия оптовой торговли ООО «Танаиз» в год введения санкций;
- 8) С учетом рассмотренных моделей повышения рентабельности подготовить план по повышению рентабельности предприятия ООО «Танаиз»;

9) В течение 2023 года привести план по повышению рентабельности ООО «Танаиз» в исполнение;

10) Путем математического анализа произвести оценку эффективности проведенных мероприятий по повышению рентабельности в ООО «Танаиз».

Научная новизна работы состоит в поэтапной реализации плана по повышению рентабельности предприятия оптовой торговли Саратовской области ООО «Танаиз» в течение года и отслеживания ключевых показателей рентабельности в динамике.

Краткая характеристика материалов исследования:

1. Дмитриенко Е.А. Пути повышения эффективности экономического предприятия (на примере ООО «Крис»). Дипломная работа. Российский государственный гидрометеорологический университет. Туапсе. - 2016. - 63 с.
2. Избасарова Л.Б. Торгово-экономическая деятельность бизнеса в условиях оптовой торговли. / Л.Б. Избасарова. - 2020 г.
3. Крейнина М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М. Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. 2011. № 11. - 35–45 с.
4. Гоник. Г. Г., Даренский Р. Н. Рентабельность и пути её повышения. / Г.Г. Гоник, Р.Н. Даренский // Political Science / “Colloquium-Journal”. 2020. №13(65) - 128-132 с.
1. Тимофеева К.А., Павлова Ю.А. Пути повышения рентабельности. / К.А. Тимофеева, Ю.А. Павлова // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. №4 - 98-102 с.

Объем и структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав и заключения.

Содержание работы

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, характеризуется прикладная ценность, научная новизна и теоретическая значимость. Определяются цели и задачи.

В первой главе произведен обзор основных понятий рентабельности. Рассмотрены показатели рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность активов, валовая рентабельность, рентабельность собственного капитала, рентабельность текущих активов; рентабельность продукции; рентабельность основных фондов, рентабельность персонала, коэффициент базовой прибыльности активов, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность чистых активов, рентабельность наценки, рентабельность Назара. Изучив показатели рентабельности, которые можно использовать при анализе и оценке предприятия оптовой торговли, были предоставлены к обзору пути повышения рентабельности на базе этих показателей.

Во второй главе был произведен анализ влияния внешних и внутренних факторов на рентабельность организаций в условиях экономических санкций. Предоставлен перечень работ с государственным сектором в условиях санкций для улучшения рентабельности компании. Рассмотрены основные преимущества внедрения цифровых технологий в оптовую торговлю в условиях санкционного режима.

В третьей главе была произведена разработка и реализация плана повышения рентабельности предприятия оптовой торговли ООО «Танаиз» на основании стратегий, описанных в предыдущих параграфах. Для разработки плана по повышению рентабельности ООО «Танаиз» использовалась базовая экономическая модель для построения алгоритмов улучшения экономической эффективности организации.

Для построения модели повышения экономической эффективности работы предприятия, в том числе его рентабельности, необходимо построить и верифицировать модель «как есть». Для построения модели типа «как есть» был проведен предварительный финансовый анализ ресурсов и активов ООО «Танаиз» за 2021 и 2022 год, а также предварительный анализ показателей ликвидности и рентабельности ООО «Танаиз» за прошедшие года.

Таблица 3. Состав и структура активов ООО «Танаиз» за 2021, 2022 год.

Актив	Код строки	На 31 декабря 2022 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2021 года, тыс. руб.
Материальные внеоборотные активы	1150	2374	2643
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1170	-	-
Запасы	1210	15127	189
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	37	106
Финансовые и другие оборотные активы	1230	9151	5622
Баланс	1600	26689	8559

Как показывает таблица 3, в 2022 году запасы предприятия увеличились на 14938 тысяч рублей в сравнении с концом 2021 года и составили 15127 тыс. рублей. По словам руководства, до введения санкций в начале 2022 года предприятием была совершена закупка готовых товаров с завода для

реализации в продаже. Однако, в связи с введением санкций наблюдалось значительное падение спроса на металлоконструкции, что привело к увеличению запасов предприятия на конец года.

Финансовые и другие оборотные активы предприятия в 2022 году выросли почти в два раза по сравнению с предыдущим годом, с 5622 тыс. рублей до 9151 тыс. рублей. Здесь сыграла роль увеличенная дебиторская задолженность, а также увеличенный НДС в условиях санкционного режима.

Материальные внеоборотные активы незначительно снизились с 2643 до 2374 тыс. рублей. Тем не менее, несмотря на работу в санкционном режиме итоговый баланс ООО «Танаиз» на конец 2022 года составил 26689 тыс. рублей, что более чем в 3 раза выше, чем баланс за 2021 год.

Таблица 4. Оборотные активы ООО «Танаиз»

Раздел	2021, тыс. руб.	2022, тыс. руб
Запасы	189	15127
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	468	1327
Дебиторская задолженность	5150	7800
Денежные средства	106	11
Прочие оборотные активы	5916	24289
Баланс	8561	26664

В связи с падением спроса после введения санкций в сравнении с 2021 г. к 2022 г. запасы предприятия увеличились на 14938 тысяч рублей и составили 15127 тысяч рублей.

Дебиторская задолженность увеличилась на 2650 тыс. руб. и составила 7800 тысяч рублей. Такой показатель является закономерным в условиях санкционного режима: нарушения привычных цепочек поставок, трудности с логистикой привели к увеличению дебиторской задолженности, часть из которой перешла в статус «просроченной». Итоговые оборотные активы в 2022 году у предприятия выросли на 18103 тысяч рублей и составили 26664 тысячи рублей в связи с покупкой недвижимости средней степени ликвидности (увеличение прочих оборотных активов). Предварительный анализ ликвидности и рентабельности.

Таблица 7. Анализ показателей ликвидности ООО «Танаиз» за 2022 год

Показатель	
Коэффициент текущей ликвидности	1.024
Коэффициент быстрой ликвидности	0,329
Коэффициент абсолютной ликвидности	0
Коэффициент наличия собственных средств	0,110
Рентабельность продукции	4,21%
Рентабельность компании	3,23%
Рентабельность активов	9,05%
Рентабельность продаж	4,39%
Рентабельность персонала	16,10%
Оценка риска банкротства	Вероятность банкротства невысока
Оценка кредитоспособности	Кредитование требует взвешенного подхода

Из таблицы 7 следует, что коэффициенты быстрой, абсолютной ликвидности компании находятся ниже нормы. Так, абсолютная ликвидность компании составляет 0 при норме более или равно 0,2 - подобно росту дебиторской задолженности в связи с санкционным кризисом, в связи со снижением денежных средств компании, упала и абсолютная ликвидность. Закономерно, коэффициент быстрой ликвидности компании при норме в пределах 0,7-1,0 составляет 0,329. Коэффициент текущей ликвидности больше 1 и составляет 1,024, что является нормой.

Как видно из финансового анализа, показатели ликвидности и рентабельности компании варьируются от низкого до среднего уровня. На базе проведенных исследований в отношении цифровизации экономики и работы с государственными структурами, были предприняты попытки разработать экономическую модель повышения рентабельности ООО «Танаиз» и выстроим алгоритмы её реализации.

На базе имеющихся результатов и знаний была построена экономическая модель повышения рентабельности ООО «Танаиз» в виде блок схемы. (Схема 1)

Схема 1. Алгоритм повышения рентабельности ООО «Танаиз»



В качестве пути работы с государственным сектором нами была избрана тактика участия в открытом конкурсе. Конкурс ООО «Танаиз» выиграть не удалось, однако, был проведен анализ финансовых показателей рентабельности после его проведения с целью выявления эффекта участия в открытом конкурсе и выхода на национальный уровень на рентабельность компании. Для работы с персоналом и оптимизации налогообложения коллектив руководства ООО «Танаиз» использовал платформу МСП.ру. Для автоматизации торговли в экономике компании ООО «Танаиз» был назначен специалист из области информационных технологий с целью модернизации сайта компании. Помимо создания сайта, компания перешла на смарт – контракты.

Таким образом, экономическая модель по повышению рентабельности ООО «Танаиз» направлена на многосторонние стратегии сокращения расходов компании, увеличения оборачиваемости товаров, использования цифровой трансформации экономики с целью автоматизации торговли.

Ранее был проведен предварительный анализ финансовых показателей ООО «Танаиз» с целью построения экономической модели «как есть», на базе которого организовывался и реализовывался план повышения рентабельности данного предприятия. В качестве итоговой оценки проделанной работы в данной главе будет представлен анализ финансовых показателей ООО «Танаиз» с целью сравнения «до и после» предложенных автором нововведений, а также для оценки эффективности проведенных мероприятий.

По результатам проделанной работы был проведен итоговый финансовый анализ показателей рентабельности ООО «Танаиз» (Таблица 13).

Таблица 13 Итоговый финансовый анализ ключевых показателей рентабельности ООО «Танаиз» с учетом всех нововведений

Показатель	Декабрь, 2022	Январь, 2023	Февраль, 2023	Март, 2023	Апрель, 2023	Май, 2023	Июнь, 2023	Июль, 2023	Август, 2023	Сентябрь, 2023	Октябрь, 2023	Ноябрь, 2023	Декабрь, 2023
Рентабельность продукции	4,21%	4,26%	4,19%	4,61%	4,85%	5,00%	6,09%	7,10%	8,04%	8,88%	8,83%	9,02%	9,16%
Рентабельность продаж	4,39%	4,46%	5,75%	6,23%	7,98%	8,13%	9,02%	9,83%	10,41%	11,06%	11,91%	12,54%	13,00%
Рентабельность активов	9,05%	9,18%	9,46%	10,27%	10,27%	10,34%	11,45%	11,63%	12,08%	12,32%	12,47%	13,06%	13,1%
Рентабельность собственного капитала	6,7%	6,78%	6,92%	7,75%	7,87%	8,0%	8,2%	8,26%	8,34%	8,64%	9,03%	9,22%	9,5%
Рент	16	16	16,	15,	17,	18,	18,	19,	20,	21.	21,	21,	21,

абельность персонала	,10%	,13%	24%	02%	38%	24%	6%	14%	0%	3%	46%	58%	89%
Валовая рентабельность	3,57%	3,89%	3,94%	4,44%	5,1%	5,67%	6,03%	6,34%	6,95%	7,28%	8,08%	8,31%	8,88%
Рентабельность компании	3,23%	3,38%	3,32%	3,97%	4,56%	5,61%	5,99%	6,2%	6,98%	7,82%	8,19%	9,04%	9,96%

Подводя итоги, принимая во внимание финансовые анализы можно сделать несколько ключевых выводов:

- Участие в государственных закупках не дало желаемых результатов в отношении финансовых показателей, однако, всё же увеличило рентабельность продукции компании.
- Изменение работы с системой налогообложения значительно увеличило рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала компании, что подтверждает тенденцию к успешному повышению рентабельности предприятий в условиях санкций путем организации налогового вычета и работы с электронным калькулятором;
- Прохождение сотрудниками повышения квалификации онлайн и частичный перевод сотрудников на дистанционный режим работы

способствовало повышению эффективности их труда и снижению затрат на организацию очного присутствия персонала.

- Введение смарт-контрактов смогло также повысить рентабельность продукции и продаж, а также решить проблему с логистическим коллапсом и решить вопрос с просроченной дебиторской задолженностью.

Таким образом, по результатам проделанной работы все показатели рентабельности предприятия ООО «Танаиз» стали находиться в пределах средних (5-20%) или выше среднего (>20%), что говорит о целесообразности и грамотности ввода и проведения предложенных мероприятий. К концу года планируется повторный анализ финансовых показателей ООО «Танаиз» с целью оценки проделанной работы в динамике.

Заключение

На сегодняшний день проблема санкционного режима до сих пор является вопросом существования многих компаний: у предприятий оптовой торговли как крупных, так и малых, на 2022 год наблюдается спад многих показателей рентабельности, что ведет к необходимости поиска путей её повышения с целью обеспечения финансовой стабильности бизнеса, что подтверждает актуальность проделанной работы.

Изучив понятие рентабельности и ключевые её особенности, можно сказать, что рентабельность является отражением конечного результата деятельности компании. Рассмотрев влияние санкций на показатели рентабельности предприятий оптовой торговли, удалось отметить роль самих санкций как внешнего фактора, влияющего на рентабельность, так и

внутренних факторов, являвшихся следствием введения санкций: повышение цен, снижение производства, логистические ошибки и так далее.

По результатам исследования базисных путей повышения рентабельности и путей повышения рентабельности в условиях синергии, было выбрано два основных направления, способных повысить доходность компании и снизить её расходы: речь идет о цифровизации экономических процессов и грамотной работе с государственным сектором.

На базе литературного обзора была составлена экономическая модель по повышению рентабельности предприятия оптовой торговли Саратовской области ООО «Танаиз». Как показало практическое исследование и реализация плана по повышению рентабельности на базе построенной экономической модели, наиболее эффективными путями повышения рентабельности предприятия оптовой торговли в условиях санкций стал перевод части сотрудников на дистанционную работу, перевод учета налогообложения в электронную форму, оформление налогового вычета, применение смарт-контрактов.